

Ábaco Capital: «Queremos lograr 200 millones de euros bajo gestión en dos años»



Tras los tediosos trámites burocráticos, una firma de los responsables apropiados de la CNMV ha bastado para que los profesionales de Ábaco Capital puedan transformarse de asesores a gestores. Comienzan su andadura con una ambición muy prudente, un historial de resultados impecable y mucha ilusión. Pablo González, consejero delegado, y José Costales, director de riesgos, nos reciben en sus oficinas de Madrid para contarnos sus planes.

¿Qué motivos les han llevado a dar el paso de convertirse en gestora?

Pablo González (P.G.): La verdad es que hemos ido creciendo con el paso del tiempo hasta que llegó un momento en que el modelo de negocio de una EAFI se nos quedó pequeño. Hemos ido cogiendo volumen y al empezar a asesorar sicavs y un fondo empezó a haber gente que nos consideraba más un producto que una empresa de asesoramiento. Además, como EAFI teníamos ciertas limitaciones con el fondo. No podíamos entrar en activos como bonos de alto rendimiento (high yield), ciertas emisiones americanas o valores ilíquidos... Y, por último, como gestora ganamos un mayor acceso a empresas cotizadas, con lo que podremos elaborar un análisis más completo. Vamos a ganar visibilidad y podremos mostrar los resultados de nuestras ideas con la elaboración de un historial público («track record», en inglés). En nuestro caso es muy bueno y, como EAFI, no podíamos utilizarlo.

¿Puede haber incidido también la nueva legislación europea con restricciones a las retrocesiones de EAFIs?

P.G.: Creemos que ese nuevo marco legal nos va a ayudar. Nosotros no hemos cobrado retrocesiones. Nuestro modelo como EAFI era otro. Pero pensamos que estas restricciones nos pueden beneficiar. ¿Cómo? Puede que otras EAFI's empiecen a invertir con nosotros. La idea es que nuestras comisiones sean bajas.

José Costales (J.C.): Queremos destacar por un proceso de inversión sólido. Queremos que esa sea nuestra ventaja competitiva.

Y ahora que pasan a ser gestora, ¿qué va a pasar con los productos que estáis asesorando? ¿Lanzarán alguno nuevo?

J.C.: La idea es gestionar todos los vehículos que antes asesorábamos, tanto las cinco sicavs, como el fondo. Y esperamos lanzar otro fondo.

¿Cuánto supone esto en términos de patrimonio gestionado?

J.C.: En torno a unos 70 millones de euros. Nuestro objetivo es alcanzar los 200 millones en dos años.

¿En qué activos quieren centrarse?

P.G.: Hasta ahora la sicav se ha movido entre la renta fija mixta y la renta variable mixta. Nuestra idea es que el fondo tenga la misma filosofía de Arenberg, una de nuestras sicavs, pero sin las limitaciones de una EAFI. Podremos invertir en activos donde nos gustaría estar. La verdad es que es un producto más conservador de lo que quisiéramos por esas restricciones que he mencionado. Queremos invertir en alto rendimiento en torno a un 20-25 por ciento de la cartera. También habrá pequeños valores... En bolsa es donde vemos valor.

¿La idea es captar clientes institucionales o lanzaros al minorista?

P.G.: Es una de las tareas pendientes. Queremos crecer en clientes, pero no tenemos definido cómo. La idea es contratar a una persona que se dedique a las ventas. Es importante que se nos empiece a conocer; tener una calificación de Morningstar y empezar a llegar a los institucionales. Es un proceso muy gradual. De momento, tenemos tres institucionales: Banco Madrid, Gesconsult y Abante.

Pero están en el negocio adecuado para el momento, ¿no? Las sicavs están en auge y está entrando bastante dinero...

P.G.: Sí, pero las sicavs también tienen un problema de tributación. Si no tienes 500 partícipes, los traspasos no están exentos de cargos fiscales. Además, la mayoría tienen restricciones en cuanto a volúmenes y liquidez. Y también es más difícil entrar en los rankings de referencia. Aparecer en estos rankings es una de las esperanzas que tenemos para que el mercado se fije en nosotros.

Pasando a cuestiones de mercado. Han comentado que hay más valor en renta variable ¿En qué sectores?

P.G.: Mantenemos una filosofía muy «value». Y las áreas que más nos gustan son petroleras, telecomunicaciones, empresas familiares, el sector asegurador, especialmente estadounidense... También nos gustan las reestructuraciones: como la británica Tesco, Colonial en España. Tenemos una posición importante. Por último, vemos oportunidades en el sector financiero británico. En Europa ya no vemos tantas oportunidades.

¿Y en el sector financiero español?

P.G.: Los que nos gustaban están caros. Hablo de BBVA, Santander, Bankinter, Bankia, La Caixa...

Además de Colonial, ¿qué más tienen en España?

P.G.: No mucho más. Tenemos más posiciones en Portugal (Portugal Telecom, Jeronimo Martins...). En España hemos vendido casi todo. En los últimos meses hemos decidido recoger beneficios. Muchas de las posiciones habían doblado su valor.

¿Y en deuda?

P.G.: Tenemos Telefónica, Elecnor... Principalmente, renta fija corporativa. También tenemos algo en deuda pública, pero menos que antes. Durante un tiempo, la deuda pública española llegó a suponer entre un 15 y un 20 por ciento de la cartera, pero con la subida que hemos visto en los últimos meses hemos vendido bastante.

¿Cuáles son desde su punto de vista los mayores riesgos para la renta fija?

P.G.: Para la renta fija, la duración. Sin duda. Si se confirma la recuperación de Europa, las emisiones con duraciones más largas se verán perjudicadas, ante la expectativa de una subida de tipos.

Veo que su visión de mercado es muy global, ¿tienen emergentes en cartera?

P.G.: Sí. Dedicamos mucho tiempo a buscar activos baratos en las distintas áreas del mercado. Y la verdad es que tradicionalmente no hemos solido tener nada en mercados emergentes, pero ahora, tras la caída de precios vemos más oportunidades. En los últimos tres o cuatro meses hemos comprado tanto bolsa como renta fija. ¿Dónde? En Asia (Hong Kong), Perú, México (una aseguradora) y Brasil... Pero los emergentes no pesan demasiado. Sólo un siete por ciento.

FUENTE

Inversión y Finanzas

Miércoles, 21 de mayo de 2014

<http://www.finanzas.com/noticias/mercados/fondos-inversion/20140521/abaco-capital-queremos-lograr-2671505.html>